

EFFECTOS DE LA APERTURA EXTERNA SOBRE EL EMPLEO, LOS SALARIOS Y LA DISTRIBUCION DEL INGRESO

LUIS IGNACIO ROMÁN MORALES

Es evidente que los desastres ocurridos en el Distrito Federal y algunas ciudades de provincia, han trasladado el centro de las discusiones económicas de los temas referidos a deuda externa, apertura comercial, balanza de pagos, etcétera, a aquellos que tratan acerca de la necesidad y las formas de superar las secuelas de los terremotos de los días 19 y 20 de septiembre del año pasado.

Sin embargo, también es necesario rescatar las discusiones anteriores y lanzar hipótesis sobre los efectos que algunas de las eventuales líneas de política económica tendrían sobre la sociedad. Tal es el caso de la apertura externa y sus repercusiones sobre los niveles de empleo y salarios, así como en la distribución del ingreso.

Las ideas generales que se esbozarán en este trabajo son las siguientes:

1. Si bien la apertura externa puede incrementar la calidad de algunos productos a consumir en el mercado nacional, éstos corresponderían a mercancías diseñadas según los patrones de consumo de los países industrializados; en virtud de que el nivel de vida de tales países es muy superior al de México, resultaría que solamente un estrato muy pequeño de la población accedería a estos bienes, lo que acentuaría la ya de por sí enorme concentración del ingreso.

2. El sustento teórico del aprovechamiento de las ventajas comparativas y del análisis de los precios relativos deriva-

ría en sectores punta cada vez más modernizados, mientras que el resto de la economía se hundiría cada vez más en el atraso, es decir, se aceleraría aún más la heterogeneidad estructural con lo que la brecha entre empleo adecuado y subempleo se haría mayor: el primero absorbería una parte creciente de capital, y el segundo de fuerza de trabajo.

3. La posible incorporación *indiscriminada* de nuevas tecnologías, a partir de la estructura de demanda final que tiene nuestro país, aumentaría los requerimientos de inversión por hombre ocupado, lo que acarrearía menor absorción de fuerza de trabajo y consiguientemente más desempleo.

4. Una estrategia de desarrollo orientada hacia los mercados externos implicaría un necesario abaratamiento de los costos internos, a fin de tener condiciones competitivas para la atracción de IED, frente a otras economías de similar tamaño; ello implicaría una reducción del costo de la fuerza de trabajo medido en dólares, a través de prácticas devaluatorias y/o caídas sistemáticas en el salario real. El resultado de tales líneas de acción sería el continuo y persistente sesgo regresivo en la distribución funcional del ingreso.

5. Las organizaciones de defensa de los derechos de los trabajadores se verían mermaidas al cancelarse permisos previos de importación y reducción de aranceles. Igualmente, se vería afectada una

porción importante de las empresas pequeñas y medianas.

1. México y los países centrales. Algunas comparaciones

La idea de este inciso es mostrar algunas de las principales disimilitudes entre México y algunos países centrales con objeto de llamar la atención sobre los riesgos que conlleva una mayor integración entre los mercados de ambos países.

En 1980 Estados Unidos producía 6.8 veces más que México por hombre ocupado en agricultura, 4 veces en minería, 3.6 en construcción y 1.9 en transporte. En cambio, en manufacturas sólo era 77% más eficiente, en comercio, finanzas y prop. de vivienda 80%, en electricidad 74% y en servicios comunales sociales y personales 26%. De acuerdo con la teoría de las ventajas comparativas, México debería especializarse en es-



tos últimos renglones y Estados Unidos en los primeros; sin embargo, el intercambio desigual muestra que la estructura del comercio internacional adquiere precisamente el comportamiento inverso, ampliándose las brechas de productividad en ramas primarias —que ocupan a la mayoría de la población— y reduciéndose en las secundarias, donde los incrementos de productividad se orientan a ramas punta, a las que sólo una proporción muy pequeña de la población tiene acceso.

La distribución del ingreso muestra igualmente contrastes sumamente espectaculares: en Grecia, el 40% más pobre de la población recibía alrededor de 1970 el 21.3% del ingreso nacional; en Japón el 15.3%; y en México únicamente el 10.5%. En el otro extremo, el 5% más rico recibía en Grecia el 23%; en Japón el 14.8% y en México el 28.5%. Ello muestra que la concentración del ingreso en México implica el sacrificio de la mayor parte de la población para que un pequeño grupo logre obtener los nive-

les medios de consumo de Grecia o Japón.

En resumen, solamente aquellos estratos de ingreso de México —y en general de los países subdesarrollados— que sean capaces de ajustarse a los niveles de consumo de los países con alta productividad, podrán beneficiarse de la adopción creciente de tal patrón de consumo vía apertura externa; ello implica acelerar y profundizar las tendencias regresivas en la distribución del ingreso y someter al atraso permanente a las grandes mayorías de la población.

II. Cambio tecnológico, apertura externa y empleo

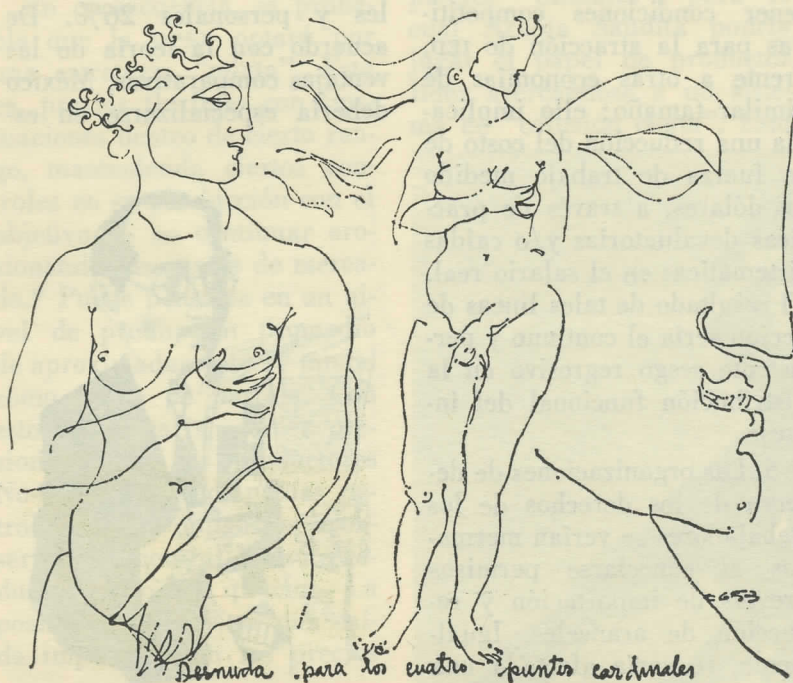
La nueva división internacional del trabajo tiende a una reconversión de las ramas industriales ubicadas en los países de reciente industrialización —por IED— hacia los países centrales; esto debido a la incorporación de las “fábricas flexibles”, controladas por una enorme sofisticación tecnológica basada en “chips” integrados a la microelectró-

nica y la robótica. La atracción que México podría ejercer para atraer IED fresca —aparte de su situación geográfica frente a Estados Unidos—, sería la de dotar materias primas baratas; sin embargo, la ausencia de adelantos en materia de biotecnología y nuevos materiales afectaría fuertemente tales posibilidades de atracción. En ese caso, la apertura externa convertiría a México en un receptáculo de importaciones incapaz de establecer una plataforma exportadora dinámica (cabe hacer notar que la estrategia proteccionista de Estados Unidos también opaca las potencialidades de México para participar mayormente en el mercado norteamericano).

Frente a esta imposibilidad de atraer IED para exportar y el riesgo de que el mercado interno se vea saturado de importaciones y por consiguiente la inversión privada nacional también se contraiga, hay que recordar que los compromisos del Estado de reducción de déficit público y pago del servicio de la deuda le reducen marcadamente su capacidad de inversión interna. ¿De dónde va salir la inversión que permita la creación de empleo?

III. Salarios y apertura externa

El periodo 1950-1981 marcó en México un incremento —aunque muy moderado— de los salarios reales y un crecimiento simultáneo de la participación de asalariados en la PEA; sin embargo, durante los últimos 4 años parece haberse perdido todo lo ganado en aquel periodo: la brusca caída de los salarios reales aunado al crecimiento exponencial del desempleo abierto y al fuerte aumento del subempleo, configuran el panorama del deterioro de los niveles de



vida de los mexicanos. Pese a ello, una estrategia de desarrollo volcada al comercio exterior significaría el ingreso de México a una fuerte competencia internacional por menores costos.

Ya señalábamos que la dotación de materias primas tiene un peso decreciente como incentivo a la IED dado el cambio tecnológico. Asimismo, la contracción del mercado interno hace poco viable la IED para tal fin. Entonces, ¿cómo atraer capital extranjero? La respuesta de varios países ha sido similar: reduciendo el costo del factor trabajo, en particular los salarios reales. Esto produce una fuerte competencia entre Argentina, Brasil y México para hacer su costo de fuerza de trabajo más atractivo al capital transnacional y otra competencia entre América Latina y el sudeste asiático con el mismo propósito. Así, en términos de dólares, y basándose en una estrategia promotora de exportaciones, podría considerarse que los salarios en México son demasiado altos frente a los de Brasil, Argentina, Hong Kong, Singapur, Corea del Sur o Taiwán. Sin embargo, si medimos la participación de los salarios y excedente bruto de explotación frente al ingreso nacional, veremos que los salarios en México son excepcionalmente bajos: en 1976 la remuneración de asalariados como proporción del ingreso nacional era del 44%, ahora se encuentra por abajo del 30%; en los países industrializados tal porcentaje es generalmente mayor al 50%.

IV. Liberalización de mercados y movimientos laborales

En el año de 1980 se presentaron en México diversas huelgas en empresas dedicadas a la producción de llantas y

autopartes; después de algunos días el gobierno decidió abrir la importación de tales componentes automotrices, por lo que la presión que ejercían los trabajadores y su capacidad de negociación disminuyeron notablemente.

No cabe duda de que si se liberalizan los mercados, la probabilidad de que este tipo de medidas se vuelvan frecuentes y hasta cotidianas, aumenta de manera marcada, en cuyo caso el poder de negociación de salarios y prestaciones así como de formar organizaciones de carácter social-laboral disminuirían en perjuicio de la clase trabajadora.

V. Conclusiones

Los comentarios que se han desarrollado en esta presentación indican una larga serie de efectos nocivos derivados de la eventual apertura generalizada de mercados al exterior. Quizás algunos podrían argumentar que la liberalización de importaciones abarata la compra de maquinaria, equipo, insumos y demás elementos básicos para la producción, que aumentaría la eficiencia de las empresas al abolir mercados cautivos; que los consumidores verían incrementado su abanico de posibilidades de elección de compra, etc. Sin embargo las experiencias de Argentina, Chile y Uruguay indican que los efectos primarios han sido los señalados en los párrafos anteriores y no el saneamiento de las economías. Asimismo, el hecho de que este trabajo haya presentado sobre todo los peligros de la apertura antes que sus bondades, responde a las perspectivas de los agentes sociales que se piensa privilegiar en la estrategia de desarrollo.

El crecimiento sano y equilibrado de la economía mexi-

cana no está en función de factores exógenos de demanda que incrementan la dependencia de nuestro país frente a Estados Unidos. La única salida a la actual crisis económica es la formación de un amplio mercado interno que transforme radicalmente la actual estructura de demanda final, a través de cambios fundamentales en la estructura de la producción y su integración.

La crítica situación actual demanda más que nunca fuertes inversiones en vivienda, alimentación, salud, educación y vestido; aunado a esto se requiere modernizar la planta productiva mediante la producción de bienes de capital que a su vez apoyen la generación de bienes salario; asimismo, es necesaria la búsqueda de tecnologías adecuadas a los requerimientos del país; por otra parte urge sustituir importaciones de insumos básicos para la producción.

Para lograr esta transformación es indispensable una reorientación del gasto público que apoye a los campesinos comuneros, ejidatarios y pequeños propietarios; que impulse la pequeña y mediana industria, las cooperativas de producción y consumo, etc.; debe intensificarse la investigación y desarrollo propio; establecerse una profunda reforma fiscal que revierta el signo regresivo que hoy tiene. Se necesita, en fin, una estrategia de respuesta a los compromisos sociales internos antes que a los compromisos financieros externos, y no por sanear las finanzas, enfermar a la sociedad.

